

EKSISTENSI USAHA PERABOT TRADISIONAL DALAM MENGHADAPI PASAR MODERN DI KECAMATAN SEUNAGAN TIMUR KABUPATEN NAGAN RAYA

Adria

Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Pelita Nusantara Nagan Raya

Email : Adria_rani@yahoo.co.id

Abstract

In its development, modern market in the community began to transform from traditional business to modern market. It is basically the development of the traditional business. This development emerged and developed along with the development of the economy, technology, and lifestyle of society that make people demand deeper comfort. So the need for furniture or furniture products can already be obtained in modern retail stores instantly ready for use. To find out how the existence of furniture / furniture business in the face of this modern market sat of a company required a deep understanding of how the business is run business. Therefore, this research uses qualitative method. Qualitative is more descriptive and emphasizes the depth of information. The results of the study explain the existence of a business among competitor markets should be clarified good luck about the products as well as services provided, the influence of more practical business, instant and more modern can beat the newly developed business with little capital and what is lack of good marketing promotion . Business Furniture "Business Blessings in East Seunagan District is still lacking or not able to show its existence even further. Although the development prospects will work together with one of the developers of housing, offices and other institutions in Nagan Raya area.

مستخلص البحث

في تطورها، بدأت السوق الحديثة في المجتمع للتحويل من الأعمال التقليدية إلى السوق الحديثة. هو في الأساس تطوير الأعمال التقليدية. هذا التطور برز وتطور جنباً إلى جنب مع تطور الاقتصاد والتكنولوجيا، وأسلوب حياة المجتمع التي تجعل الناس يطالبون بمزيد من الراحة. وبالتالي فإن الحاجة إلى الأثاث أو منتجات الأثاث يمكن بالفعل الحصول عليها في متاجر التجزئة الحديثة جاهزة على الفور للاستخدام. لمعرفة كيف أن وجود الأثاث / الأثاث الأعمال في مواجهة هذا السوق الحديث جلس الشركة يتطلب فهم عميق لكيفية تشغيل الأعمال التجارية. لذلك، يستخدم هذا البحث الطريقة النوعية. النوعي هو أكثر وصفية ويؤكد عمق المعلومات. نتائج الدراسة تفسر وجود الأعمال التجارية بين الأسواق المنافسين ينبغي توضيح حظاً سعيداً عن المنتجات

وكذلك الخدمات المقدمة، وتأثير الأعمال أكثر عملية، لحظة وأكثر حداثة يمكن أن تغلب على الأعمال المطورة حديثاً مع رأس المال القليل وما هو عدم وجود الترويج التسويق الجيد، أثاث الأعمال «بركات الأعمال في شرق منطقة سيونغان لا تزال تفتقر أو غير قادرة على إظهار وجودها أكثر من ذلك. على الرغم من أن آفاق التنمية سوف تعمل جنباً إلى جنب مع واحدة من مطوري الإسكان والمكاتب وغيرها من المؤسسات في منطقة ناجان راية

A. A. Latar Belakang Masalah

Keberadaan usaha perabot tradisional merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan karena menentukan seberapa besar masyarakat yang akan memesan dan membeli produk usaha dari penjualan produknya baik berupa barang maupun jasa. Akan tetapi sebaliknya, akan menyebabkan penjualan menurun, namun jika terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang dapat diperoleh organisasi perusahaan. Industri perabot tradisional yang ada di kecamatan seunagan Timur kabupaten Nagan Raya bergerak dalam pembuatan produk yang berusaha untuk mempertahankan pangsa pasarnya sehingga produk yang dipasarkannya dapat terus dipertahankan bahkan ditingkatkan.

Pada penelitian ini, akan difokuskan pada Perabot-perabot yang ada di Kecamatan Seunagan Timur Kabupaten Nagan Raya Adapun produk-produk yang dihasilkan oleh perabot-perabot tersebut diantaranya adalah kursi, meja, almari, hiasan dinding, dan lain sebagainya. Kesamaan produk yang dihasilkan industri tersebut membuat persaingan yang ketat antar keduanya untuk memperoleh pelanggan sebanyak-banyaknya.

Industri Usaha perabot tradisional yang ada di Kecamatan Seunagan Timur, dimana produk perabot yang diproduksi yaitu berupa furniture yang mana bahan baku menggunakan kayu pilihan. Ukiran *furniture* meubel dengan motif ukir yang sederhana menggunakan mesin manual dalam pembuatannya.

Kayu yang indah dan menarik dapat menambah nilai bagi *furniture* perabot tersebut yang dibedakan melalui motifnya. Teknik produksi yang dilakukan masih secara manual sama seperti yang lain dengan mengandalkan buatan tangan (*handmade*), sehingga nilai artistiknya tinggi. Dengan demikian promosi pemasaran harus gencar dilakukan oleh usaha perabot ini, agar memikat para masyarakat kecamatan Seunagan Timur dan sekitarnya Nagan Raya umumnya.

Pada perkembangannya, kini pasar modern di masyarakat mulai bertransformasi dari bisnis usaha tradisional menuju pasar modern. Pada dasarnya merupakan perkembangan dari usaha bisnis tradisional. Perkembangan ini muncul dan berkembang seiring perkembangan perekonomian, teknologi, dan gaya hidup masyarakat yang membuat masyarakat menuntut kenyamanan yang

lebih dalam. Sehingga kebutuhan terhadap mebel atau produk-produk perabotan ini sudah dapat diperoleh di toko-toko ritel modern secara instan yang siap digunakan.

Dari permasalahan tersebut, peneliti ingin mengetahui “Eksistensi usaha perabot tradisional dalam menghadapi pasar modern di Kecamatan Seunagan Timur Kabupaten Nagan Raya”.

B. Rumusan Masalah

Adapun dari deskripsi latar belakang yang telah dikemukakan di atas, maka muncul beberapa pokok permasalahan yang akan diteliti antara lain:

1. Bagaimanakah eksistensi usaha perabot tradisional menghadapi pasar modern saat ini di Seunagan Timur Kabupaten Nagan Raya?
2. Bagaimanakah tanggapan masyarakat tentang, kualitas produk, desain, harga serta keberadaan perabot tradisional yang ada di Seunagan Timur Kabupaten Nagan Raya?

C. Metodologi Penelitian

Menurut Suprianto (2003:17), penelitian pada dasarnya merupakan kegiatan untuk memperoleh data atau informasi yang sangat berguna untuk mengetahui sesuatu, untuk memecahkan persoalan atau untuk mengembangkan ilmu pengetahuan.

Untuk mengetahui bagaimana eksistensi usaha perabot tradisional dalam menghadapi pasar modern dari suatu

perusahaan diperlukan pemahaman yang mendalam terhadap bagaimana usaha tersebut dijalankan bisnisnya. Untuk itu maka penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Kualitatif lebih bersifat deskriptif dan menekankan pada kedalaman informasi. Dalam penelitian yang bersifat kualitatif analisa dilakukan dengan memberikan tafsiran atas penilaian –penilaian kualitatif terhadap data-data yang ada.

1. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti adalah:

- a. Observasi, Pengamatan Langsung yang penulis maksudkan dalam penulisan proposal judul ini adalah berupa teknik pengumpulan data dan informasi yang dilakukan dengan cara melakukan pengamatan (observasi) secara langsung pada objek penelitian yaitu untuk mengetahui informasi tentang keberadaan usaha-usaha perabot tradisional dalam menghadapi pasar modern.
- b. Wawancara, melakukan wawancara dengan pemilik atau manajer usaha perabot yang ada di Kecamatan Seunagan Timur Kabupaten Nagan Raya, Peneliti juga melengkapi data dengan menggunakan hasil penelitian dari pertanyaan-pertanyaan terbuka dari masyarakat untuk mengetahui apakah keberadaan usaha-usaha perabot tradisional tersebut

dikenal oleh masyarakatnya. Oleh karenanya, data yang didapat dan digunakan adalah data primer dan sekunder.

- c. Penelitian Kepustakaan (*Library Reseach*), Penelitian kepustakaan ini dilakukan untuk mendapatkan datadata sekunder. Dalam hal ini penulis membaca literatur dan bukubuku yang berkaitan dengan subjek penelitian, diantaranya bukubuku teks mengenai motivasi, permasalahan lingkungan kerja yang datanya mempunyai relevansi dengan objek kajian penulis guna memperkaya referensi.

2. Teknik Analisa Data

Teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini menekankan pada analisa yang bersifat kualitatif, dimana data-data dianalisa secara kualitatif berdasarkan tingkat kepentingan dan ketersediaan datanya. Untuk mencapai tujuan penelitian, data yang telah dikumpulkan kemudian dianalisa menggunakan metode analisa deskriptif, yaitu menyajikan serta menganalisa data agar hasilnya dapat memberikan gambaran yang jelas atas objek yang diteliti, sehingga dapat membantu penulis dalam menarik kesimpulan dan membuat rekomendasi.

3. Teknik Keabsahan Data

Teknik Keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan teknik triangulasi. Menurut Sutopo (2002:7-8) triangulasi merupakan cara yang paling

umum digunakan bagi peningkatan validitas dalam penelitian kualitatif. Dalam kaitan ini Patton (dalam Sutopo, 2002:78) menyatakan bahwa ada empat macam teknik triangulasi, yaitu:

- a. Trianggulasi data (data triangulation) yaitu peneliti dalam mengumpulkan data harus menggunakan beragam sumber data yang berbeda.
- b. Triangulasi metode (methodological triangulation) yaitu cara peneliti menguji keabsahan data dengan mengumpulkan data sejenis tetapi dengan menggunakan teknik atau metode pengumpulan data yang berbeda.
- c. Triangulasi peneliti (investigator triangulation) yaitu hasil penelitian baik data ataupun simpulan mengenai bagian tertentu atau keseluruhannya bisa diuji validitasnya dari beberapa peneliti.
- d. Triangulasi teori yaitu dalam menguji keabsahan data menggunakan perspektif lebih dari satu teori dalam membahas permasalahan-permasalahan yang dikaji, sehingga dapat dianalisis dan ditarik kesimpulan yang lebih utuh dan menyeluruh.

D. Hasil Penelitian dan Pembahasan

1. Profil Usaha Perabot Di

Kecamatan Seunagan Timur

Usaha perabot yang ada di Kecamatan Seunagan Timur berjumlah

19 usaha, masing-masing usaha perabot tersebut menghasilkan produk yang sejenis yaitu meja, kursi, lemari, kosen daun pintu dan lain-lainnya. Biasanya pada pemilihan nama usaha dibuat semenarik mungkin agar para konsumen berminat untuk membeli atau memesan produk yang dipasarkan. Untuk itu nama usaha yang digunakan sebagai objek penelitian ini yaitu “CV. Berkat Usaha” lokasi berdirinya usaha perabot ini tepatnya di Gampong Lhok Pange, nama pengelola sekaligus pemiliknya adalah bapak Khairullah. Usaha ini mulai di rintis dari tahun 2007. Dengan luas lokasi usaha 40 x 20 meter. Karyawan yang diperkerjakan sebagai pengrajin dari tahun 2007 berjumlah 8 orang akan tetapi sampai sekarang ini karyawannya sudah berkurang, berkurangnya karyawan disebabkan usaha perabot Berkah Usaha ini terjadi penurunan permintaan. Dengan alasan sederhananya dulu usaha perabot ini lebih maju dari sekarang. Bapak Khairullah sebagai pemilik usaha Perabot yang diberi nama “Berkat Usaha” memulai usaha dengan bermodalkan pengalaman dan keterampilan dibidang *Furniture* dan tabungan juga pinjaman Rp 200.000.000 yang disisihkan dari penghasilannya selama menjadi pekerja pada orang lain di usaha yang lain pula.

2. Keragaman Produk

Sebagaimana yang telah dijelaskan di atas, bahwa produk yang dihasilkan adalah perabotan rumah tangga, yaitu: bisa berupa satu set kursi ruang tamu, satu set kursi untuk ruang makan, juga bisa

membuat lemari pakaian, tempat tidur, daun pintu yang semua produk tersebut terbuat dari kayu pilihan. Usaha perabot/mebel ini menggunakan sistem pesan terlebih dahulu dan membuat sampel untuk promosi. Dalam proses produksi ada beberapa tahapan mulai dari pemilihan bahan, pengukuran, perakitan, penyelesaian.

Bahan baku mebel adalah kayu jati dan kayu non jati dan bahan kayu pilihan lainnya, kayu non jati seperti misalnya kayu johar, kayu aboria, kayu pinus, kayu nangka dan lain-lain. Selain bahan baku kayu jati masih diperlukan tambahan beberapa bahan pembantu yang sering digunakan untuk pembuatan perabot antara lain sebagai berikut: polytur digunakan untuk mempercantik penampilan mebel, alat kunci, paku, lem, engsel, dan lain-lain. Memperoleh bahan baku dari distributor yang tidak tentu (tergantung kebutuhan dan harga). Alat produksi yang digunakan oleh para tukang mebel terdiri dari alat-alat yang masih tetapi ada juga yang sudah modern. Alat-alat mebel tersebut antara lain: Gergaji, Bur, Bubut, Sekel, Asah / Kikir, Bengso (alat pemecah kayu).

3. Hasil Interview Secara Terbuka dengan Pemilik dan Konsumen

Interview secara terbuka menjelaskan tentang interaksi wawancara terhadap informan yang berkaitan eksistensi perabot yang ada di Kecamatan seunagan Timur dalam menghadapi pasar modern.

Berikut pernyataan yang diberikan oleh pemilik perabot kepada peneliti dengan

pertanyaan “dari mana bapak peroleh atau asal sumber produk usaha perabot ini?

“Sebelum membuat suatu produk perabot, saya terlebih dahulu akan memesan bahan bahan berupa barang-barang bahan mentah kayu dan barang-barang setengah jadi dari rekan yang memiliki usaha penyedia bahan kayu perabot setengah jadi. Maksud dari setengah jadi adalah sudah berbentuk suatu produk, namun masih memiliki kekurangan nilai estetikanya dan belum dapat digunakan. Selain itu, saya juga memesan beberapa bahan baku mentah berupa kayu-kayu jati dari para petani pohon jati, kemudian diolah menjadi peralatan rumah tangga seperti kursi ruang tamu, lemari, tempat tidur dan lain-lain.

Untuk pertanyaan, Bagaimana menurut bapak mengenai produk-produk yang dihasilkan apa keunggulan saingnya? Pengelola usaha tersebut memberi pernyataan sebagai berikut :

“Agar usaha perabot ini tetap bertahan lama, kami lebih mengutamakan kualitas dari pada lakukan untuk meningkatkan kualitas produk dengan memberikan desain mebel yang lebih unik, dan bervariasi. Tidak hanya dalam peningkatan, tetapi juga meningkatkan pelayanan terhadap para pelanggannya dengan memberikan garansi/jaminan produk jika ada produk barang yang rusak, tepat waktu dalam memproduksi pesanan pelanggan. Kami juga bersedia menukar produk mebelnya yang rusak atau tidak

sesuai dengan pesanan pelanggan lalu menggantinya dengan produk yang lain.

Untuk mengembangkan bisnis mebel/perabot agar lebih produktif, maka diperlukan beberapa sistem manajemen yang perlu dilakukan. Sistem manajemen tersebut sangatlah berguna bagi para pelaku usaha kecil, jadi diperlukan beberapa pemahaman dan diperhatikan yang mendalam supaya dapat melaksanakan manajemen usaha kecil yang baik dan benar. Berikut pernyataan pemilik usaha perabot dari pertanyaan:

Bagaimana sistem Manajemen keuangan yang bapak jalani di usaha perabot ini?

“Kami akan menggunakan sistem manajemen keuangan bagi hasil, yaitu dengan membagi hasil secara bijak antara dirinya dengan para karyawannya. Para karyawan diberi upah per bulannya sekitar Rp 1.700.000 ribu kemudian juga memberikan bonus tambahan berupa materi atau non materi bagi para karyawannya jika berhasil membuat suatu produk mebel yang unik, yang tentunya memiliki nilai estetika dan bernilai ekonomi yang tinggi pula. Memang bila dipikir upah yang diberikan terhadap para karyawan sangat kecil, namun karena ini adalah usaha kecil yang tidak berbadan hukum atau informal, maka di rasa upah tersebut cukup bagi para karyawannya, terlebih lagi produk yang dihasilkan dari usaha mebel ini juga bukan dalam skala besar”. Mengenai pertanyaan tentang

manajemen strategi usaha perabot di Kecamatan Seunagan Timur, pengelola usaha memberikan pernyataan sebagai berikut:

“Sistem pemasaran yang dilakukan usaha kami ini dengan melakukan pemasaran mebel/perabot dengan cara dipasarkan sendiri ke masyarakat sekitar tempat usahanya, bisa juga dengan melalui *door to door* (menawarkan barang mebelnya langsung pada para tetangganya) atau dengan menjalin kemitraan dengan para tengkulak melalui toko-toko atau *show room* yang menginformasikan mebel-mebel yang sedang digemari konsumen disamping memberikan pinjaman modal usaha.

Untuk pertanyaan tentang usaha perabot dalam menghadapi pasar modern, pemilik usaha ini memberikan pernyataan sebagai berikut:

“Usaha yang cukup unik ini dalam dunia usaha kecil apalagi yang non formal seperti yang akan dijalani ini adalah modal. Selain modal sebagai kendala utama dalam pengembangan bisnis perabot ini, yaitu sangat susah memperoleh bahan baku karena usaha perabot ini berbahan baku kayu pilihan dan unggul, maka sangatlah sulit mendapatkan kayu pilihan dengan kualitas yang bagus dan harga terjangkau juga pemasaran serta tempat jual yang masih sangat sederhana dan promosi masih rendah. Akan tetapi produk yang kami hadirkan, tetap kami usahakan selalu sesuai dengan permintaan konsumen saat ini.

Mengenai strategi pemasaran usaha perabot yang ada di Kecamatan Seunagan Timur ini memberi pernyataan sebagai berikut :

“Dalam melakukan pemasaran produk, kami akan melakukan beberapa strategi pemasaran, diantaranya ialah pembuatan brosur, membuat iklan atau mempromosikan lewat media social, pemasaran secara langsung, memberikan penjelasan tentang produk yang dibuat agar masyarakat memahaminya, memberi potongan harga untuk awal produksi, mengadakan promosi mengenai mebel didaerah-daerah tertentu.

Sedangkan pertanyaan serta pernyataanyang ditujukan dan di berikan konsumen kepada penelii adalah sebagai berikut, mengenai pertanyaan sekitar kualitas produk, fitur dan desain yang dihasilkan oleh usaha perabot Berkah Usaha, konsumen meberikan pernyataan rata-rata menyatakan baik salah satu pernyataan konsumen seperti berikut ini,

“produknya lumayan bagus saya puas sekali menggunakan produk dari Berkah Usaha perabot, karena kualitasnya sesuai yang saya inginkan, berbeda dengan prouduk yang kita pesan langsung ditoko, desainnya juga sudah bagus rapi juga indah sesuai yang saya pesan serta harganya terjangkau bisa dilakukan tawar-menawar. (pak Jaluddin)

Untuk pernyataan konsumen dari pertanyaan bagaimana tanggapan masyarakat dengan keberadaan Perabot

“Berkah Usaha” yang ada di Kecamatan Seunagan Timur, masyarakat memberikan tanggapannya sebagai berikut ini:

“Keberadaan Berkah Usaha sudah sejak lama kita ketahui, saya dan saudara-saudara saya sudah pernah memakai dan menggunakan produk yang di hasilkan perabot ini, karena saya tinggal di sekitar gampong Lhok Pange, akan tetapi banyak juga yang tidak tahu banyak keberadaan perabot ini seperti kecamatan yang dekat dengan kecamatan kami.(Kausar, masyarakat Keudee Linteung).

4. Jumlah Modal

Modal untuk membuka usaha mebel/perabot ini diperkirakan akan mengeluarkan dana sekitar 50 sampai 70 juta rupiah, yang merupakan modal pribadi dan modal peminjaman dari bank. Sebagian besar untuk membeli peralatan pertukangan (termasuk memesan bahan baku setengah jadi dari Jepara). Sedangkan, untuk membeli kayu, cat, pernis, dan ampelas membutuhkan dana sekitar Rp 10 juta per bulan, selebihnya adalah biaya operasional, seperti listrik, dan air.

Modal yang akan di siapkan untuk membuka usaha perabot/mebel ini selain uang juga pengalaman jaringan

tukang. Jaringan tukang yang dimaksud adalah mempunyai kenalan di daerah lain agar dapat dengan mudah memesan bahan baku mebel berupa produk mebel setengah jadi tadi. Kemudian, pada saat pertama kali membuka usaha perabot/mebel ini kami akan memanggil seorang tukang yang berpengalaman langsung dari industri kerajinan sebagai pusat pembuatan kerajinan furniture untuk mengajari para karyawannya yang lain dalam memahat, mengecat, membuat ukiran-ukiran indah pada produk mebel yang akan dihasilkan.

Cara ini diharapkan karyawanan menjadi lebih terampil dalam membuat suatu produk perabot, misalnya membuat satu set kursi ruang tamu berbahan baku jati dengan motif ukiran yang indah, atau dengan membuat meja belajar yang indah. Jika para karyawan sudah memiliki skill dalam mengolah kayu jati/bahan baku setengah jadi maka tidak akan menemui kesulitan dikemudian hari.

5. Pengeluaran Per Bulan dan Jumlah Keuntungan

Perkiraan keuntungan yang akan di peroleh dari bisnis usaha mebel non formal ini cukup besar. Berikut ini daftar harga dari mebel yang akan dihasilkan

Nama Produk	Harga	Pendapatan Perbulan
Meja kantor//Se	Rp. 4.800.000	Rp. 14.400.000
Meja+kursi makan	Rp. 2.700.000	Rp. 8.100.000
Meja Belajar	Rp. 970.000	Rp. 6.790.000
Kursi keluarga/ set	Rp. 5.000.000	Rp. 15.000.000
Lemari	Rp 3.000.000	Rp. 15.000.000
Jendela	Rp. 500.000	Rp. 5.000.000
Pintu	Rp. 1.000.000	Rp. 5.000.000
Kusen	Rp. 1.000.000	Rp. 7.000.000
Jumlah		Rp. 76.290.000

Berdasarkan jumlah harga tersebut, diharapkan bisa meraup keuntungan sekitar 50 juta per bulan. Sedangkan untuk Pengeluaran (perbulan) Listrik + air Rp. 5.000.000 Transportasi Rp. 3.000.000 Bahan baku + bahan penolong Rp. 15.000.000 , total Gaji pekerja Rp. 16.000.000. total pengeluaran sebesar Rp.39.000.000. sehingga bisa didapatkan keuntungan perbulan sebesar Rp.37.290.000.

6. Prospek Pengembangan

Prospek pengembangannya akan menjalin kerja sama dengan salah satu pengembang perumahan, perkantoran dan instansi lainnya yang ada di daerah Nagan Raya tempat nya. Hal ini tentunya harus melihat terlebih dahulu bagaimana tingkat ekonomi masyarakat/pelanggan baik di perumahan dan pelanggan lainnya , jika menengah ke atas maka akan berani menawarkan produk perabotnya dengan harga yang cukup tinggi, namun jika sedang-sedang saja tingkat perekonomiannya maka akan menawarkan harga produk

perabotnya dengan harga agak sedikit miring di banding dengan pengusaha mebel lainnya. Bila perlu memberi gebrakan baru, seperti menerima tukar tambah kursi ruang tamu, atau dengan membuka jasa servis barang-barang perabot/mebel yang sudah rusak yang dimiliki oleh masyarakat di perumahan tersebut.

7. Upaya Usaha Perabot/Mebel Kecamatan Timur Dalam Mengembangkan Usahanya Di Tengah Persaingan Ekonomi

Sebenarnya ada suatu manajemen yang sangat tepat dalam mengembangkan bisnis UKM, apalagi bisnis perabot/mebel seperti ini yaitu dengan manajemen strategis. Manajemen strategis adalah suatu ilmu dalam penyusunan, penerapan, dan pengevaluasian keputusan-keputusan lintas fungsional yang dapat memungkinkan suatu industri rumahan/usaha kecil non formal dapat mencapai sasarannya. Berdasarkan definisi tersebut maka manajemen strategis berfokus pada proses penetapan tujuan organisasi, pengembangan kebijakan dan

perencanaan untuk mencapai sasaran, serta mengalokasikan sumber daya untuk menerapkan kebijakan dan merencanakan pencapaian tujuan organisasi.

Selain menggunakan manajemen strategis akan dilakukan sistem pemasaran yang dilakukan dengan melakukan pemasaran mebel dengan cara dipasarkan sendiri ke masyarakat sekitar tempat usahanya, bisa juga dengan melalui *door to door* (menawarkan barang mebelnya langsung pada para tetangganya) atau dengan menjalin kemitraan dengan para tengkulak melalui toko-toko atau show room yang menginformasikan mebel-mebel yang sedang digemari konsumen disamping memberikan pinjaman modal usaha. Hubungan pengusaha industri kecil mebel dengan pemilik *show room* dan pedagang perantara melahirkan suatu model kemitraan dengan pola dagang. Sementara hubungan dengan industri rumah tangga melahirkan model kemitraan pola produksi.

Upaya yang dilakukan perabot/ Mebel yang ada di Kecamatan Seunagan Timur adalah meningkatkan kualitas produk dengan memberikan desain perabot/mebel yang lebih unik, dan bervariasi. Selain meningkatkan kualitas produk, Perabot ini juga meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan dengan memberikan garansi produk jika ada produk barang yang rusak, tepat waktu dalam memproduksi pesanan pelanggan.

8. Berbagai kendala yang dihadapi Usaha Perabot Berkah Usaha

dan cara mengatasinya

Ada beberapa kendala yang umumnya dihadapi oleh Usaha perabot/ mebel seperti :

- a. Kesulitan Memperoleh Bahan Baku
Sulit mendapatkan bahan baku dengan kualitas yang bagus dan harga terjangkau. Penggunaan bahan baku yang spesifik dan unik untuk usaha mebel dan tidak selalu terdapat di wilayah sekitar.
- b. Keterbatasan Teknologi
Minimnya pemanfaatan teknologi internet dalam desain, pemasaran, dan promosi hasil produksi. Keterbatasan penguasaan IT, sistem yang ada kurang mendukung, dan kurang tersedianya SDM pendukung menjadi kendala dalam pengembangan usaha.
- c. Keterbatasan Sumber Daya Manusia dengan kualitas yang Baik
Sulitnya mendapat tenaga kerja yang memiliki keterampilan dalam bidang usaha mebel seperti mengukir, mendesain, mengecat, dan lain-lain.

Cara mengatasi kendala tersebut adalah sebagai berikut :

Usaha perabot harus memikirkan bahan baku alternatif lainnya sebagai pengganti bahan baku utama untuk mengatasi kesulitan memperoleh bahan baku. Untuk masalah dibidang Teknologi, perabot harus menambah tenaga kerja yang memiliki keahlian TI. Dengan adanya teknologi informasi dapat mempermudah usaha Perabot dalam

memasarkan produknya.

Cara yang dilakukan untuk memperoleh SDM dengan kualitas yang baik adalah penerapan program peningkatan kualitas dan produktivitas tenaga kerja dengan tujuan untuk meningkatkan keterampilan dan keahlian serta profesionalisme tenaga kerja dan mendorong peningkatan produktivitas industri mebel.

9. Pandangan untuk Tahap-tahap Masa Depan

Perusahaan bergerak dibidang Perabot/mebel yang kental akan seni dan kreatifitas. Produk yang dihasilkan adalah lemari, meja, kursi tempat tidur ukiran-ukiran yang terbuat dari kayu serta produk lainnya dengan multi fungsi. Selain memiliki keunikan dari segi manfaat penggunaannya, memiliki sentuhan ukiran elegan khas daerah. Pandangan tentang masa depan industri mebel adalah optimis. Perabot/mebel kini telah menjadi produk fashion, mode, dan gaya hidup. Di lain pihak, ketersediaan barang mebel itu juga sudah sedemikian tingginya sehingga dimana saja, kapan saja, dan pada tingkat harga berapa saja, masyarakat dengan mudah dapat memperolehnya. Sehingga mampu melihat bahwa prospek untuk menawarkan ke masyarakat cukup tinggi.

Sealain itu dapat menguasai pasar lokal dan dapat menembus pasar nasional melalui pengembangan produk-produk multifungsi lainnya. Dengan menggabungkan kreasi dan inovasi, *Exclusivo* dapat menciptakan

produk unik yang berkualitas internasional. Salah satu tujuan menciptakan produk unik ini yaitu memperkenalkan produk furniture banyak fungsi yang unik dan berkualitas tinggi di pasar daerah maupun nasional dan melakukan ekspansi usaha menuju kancah nasional

Target pasar yang dituju dapat dikatakan cukup luas. Produk-produk yang dihasilkan ini memiliki pangsa pasar antara lain seperti rumah tangga, penghuniperumahan, perkantoran dan kos-kosan, kolektor seni, distributor meubel, pasar nasional dan lain sebagainya. Menghasilkan produk yang unik dengan konsep minimalis dan dapat memenuhi kebutuhan pelanggan modern saat ini. Orang-orang yang terkait dengan manajemen usaha dapat dikatakan memiliki kemampuan dan keahlian yang dapat saling melengkapi dan ahli didalam bidangnya. Sedangkan para pekerja atau teknisi yang digunakan telah berpengalaman dalam bidangnya. Perusahaan mendatangkan tenaga ahli yang mahir dalam pahatan dan ukiran. Keuntungan diproyeksikan akan terus meningkat, dikarenakan dua hal yang secara garis besar mempengaruhi baik secara langsung maupun tidak langsung. Salah satu hal yang mempengaruhi keuangan perusahaan secara tidak langsung adalah perkiraan akan tingkat inflasi serta pertumbuhan ekonomi Indonesia yang akan meningkat. Sedangkan, hal yang secara langsung mempengaruhi keuangan perusahaan adalah tingkat konsumsi masyarakat serta tingkat kesejahteraan masyarakat yang semakin baik, dapat

membuat peningkatan dalam penjualan produk.

E. Kesimpulan

Keberadaan sebuah usaha di kalangan pasar pesaing memang harus diperjelas keberadaannya baik mengenai produk juga pelayanan yang diberikan, pengaruh adanya usaha yang lebih praktis, instan dan lebih modern dapat mengalahkan usaha yang baru berkembang dengan modal sedikit dan apa lagi kurangnya promosi pemasaran yang baik.

Usaha Perabot “Berkat Usaha” yang ada di Kecamatan Seunagan Timur masih kurang atau belum mampu memperlihatkan keberadaannya lebih jauh lagi. Walaupun prospek pengembangannya akan menjalin kerja sama dengan salah satu pengembang perumahan, perkantoran dan instansi lainnya yang ada di daerah Nagan Raya. Akan tetapi hal ini tidak terwujud dengan baik jika manajemen pemasaran yang tidak dipahami oleh pengelola dan strategis promosi yang belum tepat. Oleh karena itu perlu pengetahuan pemasaran yang baik dan manajemen strategis yang baik pula, sehingga promosi, penyebaran informasi yang terus gencar di sampaikan kepada pasar saat ini mengenai usaha yang dijalani maka usaha Perabot lebih jelas keberadaannya.

Produk yang dihasilkan oleh usaha Perabot “Berkat Usaha” ini sudah dikatakategorikan produk yang berkualitas, desain yang bagus, fitur ukiran yang unik sesuai dengan selera dan permintaan dengan

harga terjangkau untuk setiap kalangan masyarakat atau pelanggan yang ada di Kecamatan Seunagan Timur Khususnya Kabupaten Nagan Raya Umumnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Arif, 2005, Pemasaran Jasa dan Kualitas Jasa, Malang Bayu Media.
- Arikunto, 2006. Metode Penelitian Prakte, Rineka Cipta, Jakarta 2006
- Bahasa Indonesia, Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, Balai Pustaka, Jakarta, 1991
- Bush dan Houston, 1985, Motivasi Kerja dan Harapan , Maccmillan Publishing Company
- Cannon, 2008,Pemasran Dasar, Buku I Edisi 16 Salemba Empat, Hutagalung raja Bongsu
- Ervans, 1989, Retail Management, Bogor PT. Ghalia Indonesia
- Fuad, 2000, Pengantar Bisnis, PT Gramedia Jakarta
- Ginting, 2012, Manajemn Pemasaran, Cetakan Kedua. Yrama Widya. Bandung
- Griifin dan Erbert, 2007 Bisnis, Edisi Keenam, Edisi Indonesian, Jilid 2, Jakarta: PT..Indeks.,
- Haryanto, 2004, Pengaruh Cash ratio, Debt To Equity Ratio, Raja Wali Press, Jakarta.
- Kartika, 2012, Pengaruh Kondisi Keuangan dan Non Keuangan , PT. Ghalia Bogor, Indonesia.

- Kasmir dan Jakfar, Analisis Laporan keuangan, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- KBBI, 2000, Kamus Besar Bahasa Indonesia, Balai Pustaka Jakarta
- Kotler, 2009, Manajemen Pemasaran, Edisi II jilid I, New Jersey, Prentice Hall, Inc
- Kotler dan Amstrong, 2008, Dasar- Dasar Pemasaran (Pinciple Of Marketing 7e). jilid I, Edisi Bahasa Indonesia. Prenhanllindo Jakarta
- Kotler dan Keller, 2008, Marketing Manajemen. Jilid I, New Jersey, Pearson Education.
- Leliana, 2014, Persepsi harga Jual dan Perilaku Konsumen, Raja Wali Press, Jakarta.
- Suprianto, 2003, Pengantar Metodologi Penelitian. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Sutopo, 2002, Strategi-strategi Pembangunan Masyarakat. Yogyakarta: Pustaka Pelajar

